

HOYA 株式会社平成 28 年 3 月期第 4 四半期決算説明会概要

平成 28 年 5 月 9 日 15:30~16:30

於:ベルサール八重洲

お断り:このメモは、決算説明会にご出席になれなかった方々の便宜のためにご参考として掲載するものであり、説明会でお話したことの全てを一字一句書き起こしたものではありません。当社IR担当の判断で簡潔にまとめさせていただきます。最終頁の注意書きも合わせてご覧ください。

【CFO 廣岡より決算概要の説明】

全事業の包括利益計算書について

<売上収益・四半期利益>

- 売上収益は 1,217 億円、前年同期比 58 億円(-4.5%)の減収
- 税引前四半期利益は 231 億円、前年同期比 21 億円 (-8.5%) の減益
- 四半期利益は 185 億円で、前年同期比 20 百万円の減益とほぼフラット
(決算補足説明資料 P14 の四半期連結包括利益計算書を参照)

<為替換算の影響について>

- 海外にある連結子会社の業績を円に換算した場合の為替の影響額について、当 4Q では前年同期と比較して USD、ユーロ、タイバーツの主要通貨全てが円高に動いている。
- 売上収益に対する為替換算の影響について、為替換算の影響が 41 億円の減収要因になっている。為替の影響を除外すると実質 16 億円 (-1.3%) の減収。
- 税引前四半期利益に対する為替換算の影響について、為替換算の影響が対前年で 11 億円の減収要因となっており、実質的には 11 億円の減収。
(決算補足説明資料 P14 の (注) 1、2 を参照)

<通常の営業活動からの利益と税引前四半期利益との差異 (調整項目) について>

- 金融収益が対前年で 7 億円減少している。前年同期は保有していた有価証券を売却したため売却益が出ていた。
- その他の収益が、対前年で 7 億円増加している。海外で保有している不動産が現地政府に収容されるため移転の保証金が入ることが決定している。当 4Q で、その移転保証金の収益を認識したことが増収の要因である。

- 為替差損益（外貨建資産の評価替えによって発生する差損益）について、当 4Q において 31 億円の為替差損が出ている。前年同期は 6 億円の差損が出ていた所以对前年で為替差損が 25 億円増加している。
- その他の費用について、前年同期は海外子会社の精算完了に伴う会計処理から発生する損失が 22 億円発生していた。
- 結果として、「通常の営業活動からの利益」への調整として対前年同期で合計 5 億円のプラス影響がある。為替換算影響を除いた税引前四半期利益増減である「11 億円の減益」からこの 5 億円の調整項目の増加を加味すると、実質ベースの「通常の営業活動からの利益」は 6 億円（-2.0%）の減益となる。

セグメントについて

セグメントごとの説明（決算短信補足資料 P16 を参照）

<情報通信>

- 情報・通信の売上収益は 394 億円、前年同期比 60 億円（-13.1%）の減収。
- 売上収益に対する為替換算の影響は 10 億円のマイナス、実質ベースでは 50 億円（-10.9%）の減収
- セグメント利益（税引前利益）は 125 億円、前年同期比 2 億円の増益とほぼフラット。
- セグメント利益に対する為替換算の影響は 4 億円のマイナスなっており、為替を除いた実質ベースでは 6 億円（4.5%）の増益で減収増益となった。
- 「通常の営業活動からの利益」への調整項目として、対前年同期で合計 7 億円のマイナス影響がある。為替換算影響を除いたベースの税引前純利益の増減にこれを加味すると、実質ベースの「通常の営業活動からの利益」としては、ほぼ前年並みとなる。

<ライフケア>

- ライフケアセグメントの売上収益は 809 億円、前年同期比 1 億円（-0.1%）の減収とほぼフラット。
- 売上収益に対する為替換算の影響については、このセグメントの海外売上比率が大きいことから円高の影響を受けており 31 億円のマイナスとなっている。為替換算の影響を除いたベースでは、30 億円（+3.7%）の増収。
- セグメント利益（税引前利益）は、137 億円となっており、前年同期比 4 億円（+2.7%）とほぼフラット。

- セグメント利益に対する為替換算の影響は、7 億円のマイナスとなっており、為替を除いたベースでは 10 億円 (+7.8%) の増益となっている。
- 「通常の営業活動からの利益」への調整項目として、対前年同期で合計 22 億円のマイナス影響がある。為替換算影響を除いたベースの税引前純利益の増減にこれを加味すると、実質ベースの「通常の営業活動からの利益」としては、対前年同期で 10 億円以上の減益となった。
(決算短信補足資料 P18 を参照)

製品別の売上収益について

<エレクトロニクス関連製品>

- エレクトロニクス関連製品（半導体、液晶関連製品及び HDD 用ガラスサブストレート）では、売上収益は 301 億円で昨年に比べ 41 億円 (-11.9%) の減収。
- 売上収益に対する為替換算替の影響は、7 億円のマイナスとなっており、為替換算の影響を除いた実質ベースでは 33 億円 (-9.7%) の減収。
- 減収の最大の要因は、HDD 用サブストレートが、HDD 市場の縮小の影響を受けて減収となったことである。液晶マスクについては、好調で対前年同期では増収となった。半導体関連製品については、対前年同期で若干の減収となったが、大きな変化ではなかった。

<映像関連製品>

- 映像関連製品では売上収益が 93 億円、昨年同期比で 19 億円 (-16.9%) の減収となった。
- 為替換算の影響は 3 億円のマイナスと大きくないが、実質ベースでは 16 億円 (-14.6%) の減収。
- 減収の要因としては、デジタルカメラ関連製品がまだ下がっていることが原因である。

<ヘルスケア関連製品>

- ヘルスケア関連製品（メガネレンズ、コンタクトレンズ）の売上収益は 607 億円、前年同期比で 4 億円 (+0.7%) の増収とほぼフラット。
- 為替換算の影響が 24 億円のマイナスとなっており、実質的には 28 億円 (+4.7%) の増収。
- コンタクトレンズは順調で、対前年同期で 1 桁後半の増収。新規出店が牽引している。
- メガネレンズでは、為替の影響を受けて日本円ベースでは減収となったが、為替を

除いたベースでは一桁半ばに近い位で伸びている。欧州、北米、南米といった地域では現地通貨ベースで順調に伸びているが、それ以外の地域では対前年同期で若干の減収。

<メディカル関連製品>

- メディカル関連製品（内視鏡、眼内レンズ等）の売上収益は 203 億円、昨年に比べ 5 億円（-2.6%）減収。
- 為替の換算替の影響が 7 億円マイナスとなっており、実質的には 2 億円（+0.8%）の増収とほぼフラット。
- 眼内レンズが好調で、前四半期までと同様に対前年同期で大幅に伸びている。昨年に上市した新製品の拡販が順調に推移しており、日本だけでなく海外でも 2 桁を越える伸びを見せている。
- 内視鏡については対前年で減収となった。アジアにおいては、積極的に販路を増やしており実質的に 2 桁の伸びを示しているが、前四半期までと同様に米国で苦戦をしており、全体の足を引っ張っている。

<キャッシュ・フロー>

- 当四半期においても、株主の皆様への還元を積極的に行った結果、財務活動によるキャッシュ・フローに自己株式取得による支出が出ている。その結果、現預金の残高は 2,863 億円まで減少している。
(決算短信補足資料 P13 を参照)
- 期末配当の予想のリリースを本日公表している。期末配当は昨年と同額の 45 円を予定している。年間の配当性向は、33.3%となる。

【COO 池田より情報通信セグメントについての業績概況の説明】

- 情報通信全体では、減収減益であった。売上の減少率は YOY で-13.1%となった。
- 主な理由としては、シェアの高い HDD 関連製品と映像関連製品の減収であった。
- しかしながら、利益率は 3.1pt 改善して 34.0%であった。減収減益ではあるが、収益性は改善できている。

<半導体用マスクブランクス>

- 4Q の半導体用マスクブランクスは、YOY で売上一ケタ%の減収だった。利益は、一ケタ%の増益だった。
- 先端品の開発は堅調に推移しているものの、半導体業界全体が 2015 年の 7 月から YOY で

マイナスになっており、その市況が当社の業績にも影響を与えているものと理解している。

- ロジック系とメモリ系ではメモリ系の動きがより弱く、メモリ系の減少が影響したのではないかと見ている。先端品の開発のほうは引き続き動いているので、製品ミックスは改善して、収益性は維持している。
- この傾向は 16 年度 1Q も続くと思っている。
- 当社としては先端品のシェアを更に上げていき、事業の成長を確保していくことが大切と認識している。
- EUV については、量産適用時期は明確になっているわけではないが、その時に必要な技術上の課題に応えられるような技術をタイムリーに提供していくことが重要と考えている。

<液晶用大型フォトマスク>

- 売上が一ケタ後半%の増収、利益は二桁%の増益となった。
- 市場全体が比較的堅調に推移している。描画面積も増加していることに加え、高精度品の比率も増加しており、増収増益につながっている。
- 用途別に見ると、テレビとスマホ向けの両方で全体の 8 割を占めている。
- 地域で見ると、台湾と中国向けが大きく伸びている。今後もこの両地域が伸長すると見ているので、当社もそれらの地域の需要を獲得することが、重要と考えている。
- この傾向は 16 年度の上期も続くと思っている。引き続き、テレビは 8K 等の開発、パネルメーカーの工場が中国で増加することに加え、32 インチのパネルの価格が下落していることから、各社が異なるサイズのパネルを生産しようという動きもあるので、そういった背景からマスクの需要も増加しているという状況。

先日の熊本地震の影響について

- 液晶用の大型マスクの工場は日本の熊本と韓国と台湾の 3 拠点にある。熊本工場の生産能力が一番小さく全体の 1/4 程度である。
熊本の工場において、地震(本震)の影響で火災が発生した。これにより、生産設備、装置に大きな被害が発生した。
熊本工場を受注、生産している分については、出来るだけ、韓国工場、台湾工場へ配分していくという作業を行っている。両工場は現在 100%に近い稼働率なので、これ以上どれだけ増えるのかという疑問もあると思うが、それについては、新しい描画機が 3 月に台湾工場導入されて、ちょうど立ち上がったところなので、台湾の生産能力が以前に比べて増えていることから、そういった新設備を使って、なるべくカバーしていこうとしている。
どのくらいカバーできるのかについては、16 年度は、熊本工場の約半分は他拠点でカバーしたいと考えている。
- 半導体のマスクについては、八王子と熊本に工場を持っており、高精度品は八王子工場が生

産している。ローミドルの製品については、熊本工場でも生産している。熊本工場で生産しているローミドルの 1/3 くらいを八王子工場でカバーするという方針。

- 熊本工場がどのくらいで復旧するかについては、火災が起こってしまったことで、ダメージは大きく、現時点である程度は、見える範囲において、使える装置と使えない装置を峻別している。一方で、電源を入れられる状況ではないので、その確実性がまだわからない。各取引業者のサポートを借りながら、何が使えて何が使えないかを精査しているところ。
- グループ全体に与える影響としては、液晶マスク事業がグループ全体の 3・4% ぐらいの売上になるので、熊本工場が与える影響としては、さらにその 1/4 ということで、1% ぐらいになると見ている。業績に与える影響は軽微と言ってよいと考える。
- マスクブランク事業への影響はない。

<HDD 用ガラスサブストレート>

- 売上が YOY で二桁%の減収、利益も二桁%の減益となった。利益率は改善した。
- 2015 年度の上期が増収であったのは、物量は減っていたが、為替の円安影響で助けられていたもの。一方、下期は、市場全体がマイナス成長しているのに加えて、為替影響もネガティブに効いており、減収減益となった。
- 市場が縮小しているのは、2.5 インチ HDD が主に使用されているノートパソコンの生産台数、出荷が減少しているのに加えて、ノートパソコンに使用されるドライブにおいて HDD から SSD への切り替えがよりいっそう進んでいるというもの。1 台のドライブに入るディスクの枚数が増えるという傾向は続いてはいるが、先の 2 つのマイナス要因を補えるほどではなく、全体としては減少している。
- ノートパソコン以外では、パフォーマンスエンタープライズと言われるサーバーの領域で、2.5 インチのガラスサブストレートが使われているところもあったが、その中でもより高いパフォーマンスが求められる領域においては、SSD に置き換わってきている。パフォーマンスエンタープライズにおいては、1 枚のドライブに入る枚数が比較的多いことから、これまではパソコンの減少分をある程度補っていたが、これまでの増加傾向が頭打ちになってきている。
- この傾向は、今後もしばらく続くと思われるので、物量にあわせて、工場の生産体制を前倒しで調整することで、今後も収益率を維持し続けていく。
- ニアラインサーバーの領域では、まだ相応の物量があるので、アルミのサブストレートをできるだけ早くガラスサブストレートに置き換えていけるよう、引き続き、取り組んでいくことが重要だと認識している。

<映像関連製品>

- 売上は YOY で二桁%の減収、利益は増益だった。
- デジタルカメラから監視カメラや車載カメラ向けにシフトを進めている。実際に、デジタルカメラ

以外のアプリケーション向けの売上は増加している。ただし、デジタルカメラ向けの減収分が大きいことに加え、一時期好調であったアクションカメラの需要が急減速したことから、減収の要因となった。

- 監視カメラ向けは順調に伸長しており、特に高精細、高解像度向けのレンズが求められているので、その需要を確実に獲得していくこと、また、少し長い目線での取り組みとなるが、車載カメラ向けの需要を獲得していくことに、引き続き、取り組んでいく。

【CEO 鈴木よりライフケアセグメントについての業績概況の説明】

<メガネレンズ>

- 全体として増収であった。米国では二桁パーセント伸長し、欧州も一ケタ半ばパーセントの増収であった。日本は良くないが、以前から継続した傾向である。問題はアジアで、以前より二桁%で伸びてきたが、4Q は減収となった。中国の景気減速もあるが、社内体制の問題によるもの。現在、体制を変えている途中。市場の要因というよりも内部要因でアジアが減収となっている。収益的には、米国よりもアジアが良いので、全体としては、芳しくない方向性に 4Q は動いた。
- アジアは、単価は平均すると高くはないが、ブランド品として販売しており、比較的高めの値段設定が可能である。収益性は高かったことから、今回の 4Q 実績は、伸びた地域と減少した地域のミックスの観点で、あまり好ましくない傾向だった。

<コンタクト>

- 売上は、一ケタ後半%で伸長した。順調に事業が進捗している。
- 前年度に、規模は小さいながらも買収を行い、その効果が含まれている。それを除いて **like-for-like** での比較をすると、一ケタ半ばの伸びだった。
- 市場調査を徹底して実施している。これまで、首都圏でのこれ以上の新規出店は、カニバリが起こるのではと懸念していたが、首都圏の中でも、カニバリがない地域、より大きい市場が見込まれる地域を見つけることが出来ている。首都圏での新規出店がうまくいっていて、立ち上がりも早い。また、郊外での新規出店に比べて、収益への貢献が早い。

<眼内レンズ>

- 国内も海外も調子が良い。

- そろそろ生産能力を気にしなければならず、製品の地域別アロケーションを検討している。今後も、増産を計画している。工場はシンガポールだが、工場の規模の物理的な限界があるため、新しい工場を建設する方向で、動いている。新工場は現在の工場の2倍の生産能力を持つことを想定している。世界シェアは10%台を狙う。
- 早ければ来年の下期に、新工場から出荷を開始する。それまでの間は、現工場の生産能力の限界から、2桁パーセントで伸長するであろうものの、これまでほどの伸長率ではないと見ている。ただし、その先は、再度大きな成長率を期待できると思っている。

<内視鏡>

- アジアでは2桁%の伸び、欧州でも一ケタ前半%の伸びだった。全般的には問題ないが、米国事業だけ懸念している。
- 米国では、特に4Qでは、これまで販売した製品の新しい洗浄方法について、各医療機関への周知徹底に、販売リソースを費やすことになり、売上を落としてしまった。Like for likeでは、ライフケアとしては、売上は増収だったが、内視鏡の米国事業が利益を下方に引っ張った。あと半年ぐらいいは、現在のような状況が続くと見ている。

<全体の総括>

- 情報通信については、現在の売上の状況は、既に以前から見越していたもので、収益を確保するための手は既にうっている。熊本工場の被災は痛いですが、基本的には、売上が縮小していく環境の中でも収益を維持する方法があると考えている。また、もう少し効率を上げていく方法があると考えており、大きく利益に響くことはないと思っている。
- 全体の成長ストーリーは変わらない。情報通信分野で減少する売上を、ライフケアでカバーするという事に尽きる。そのストーリーの上では、今問題なのは、メガネレンズのアジア事業と内視鏡の米国事業。この2つを早く修正して、成長軌道に乗せていく。情報通信で落ちるところをライフケアが補って、さらに増収増益という構造に持っていけると見ているし、早くそのようにしなければと考えている。

【質疑応答】

- Q.熊本の地震の影響も含めて、2016年度の減価償却と設備投資の金額はどの位を予定しているのか？また、地震の被害を受けた熊本の工場は保険でカバーできるのか？
- A.熊本の地震の影響については、被害を受けたそれぞれの設備について使用可能かどうかを精査している最中ですので、地震の影響も含めた前提での計画はお伝えできないのが現状です。熊本の地震を考慮しない前提ですが、減価償却費は300億円程度を予定しております。為替の影響もあり15年度よりも若干減少する見込みです。設備投資については、意思決定ベースで200億円半ば程度を予定しております。眼内レンズの新工場については来年以降に立ち上がる予定ですので、今年度には意思決定という意味では含まれています。液晶フォトマスクに

については、地震が起きる以前の計画を今後一から見直すということになるかと思います。当社は、四半期ベースで予算を見直しますので、必ずしも年初の計画通りに設備投資を実行するとは限りませんのでその点をご留意下さい。(廣岡 CFO)

保険でカバーできておりません。2011年の東日本大震災後、保険料が著しく上がったため、国内の工場はほとんど保険をかけておりません。液晶のマスクで先端装置があるのは韓国に多く、熊本工場は、償却済みの装置が多いので減損という意味ではそこまで大きな金額にはならないと思います。(鈴木 CEO)

Q.HDD の熱アシスト記録方式 (HAMR) の状況は怎么样了なっているか？ 前回の説明会で、HAMR の量産適用は遅くなりそうだという説明があったが、状況がどう変わっているかアップデートをお願いしたい。

A. 量産ではなく、技術の進捗を示すという目的では、来年度に HAMR を使用した製品の販売が開始することは変わらないですが、数量の規模としては小さいと思います。本格的に量産が適応されるのはまだ先になると思います。以前の見通しよりも、遅くなっていると思います。

(池田 COO)

HAMR は当初ノート PC 向けを想定して開発されていましたが、ノート PC の需要低迷もあり、商品としてのニーズが少なくなってしまうとは言えると思います。サーバーに適用するとなると信頼性の観点から時間もかかることもあり、技術的にできなくなったというよりは、商品ニーズを見直しているというのが現状かと思います。(鈴木 CEO)

Q.HDD の市場環境は非常に厳しいが、その中で収益性を向上させているのは外部から見やすくないことだと思うが、どうやって行っているのか？

また、以前、HDD の需要がある数量を超えて下がると収益性にも影響を与えることになるという説明を受けていたと思うが、今後リスクとして収益性が下がることはあるのか？

A. 前倒しで製造拠点を統廃合することで、稼働率を高く保つことで収益性を維持しています。まだ、統廃合していく余地はありますが、統廃合をする余地がなくなると収益性に影響が出ると思われます。現状では、まだしばらくは大丈夫だと考えています。(鈴木 CEO)

Q.HDD の今後の需要見通しを教えてください。

A. ノート PC の需要低迷以上に SSD の浸透が以前の想定を上回って進んでおり、16 年度も対前年で二桁%の需要減が続くものと見ております。(池田 COO)

PC 用途は現時点で既にかなり落ちているので、今後は落ちるとは言っても、どこまでも落ちるわけではないのではないかと考えています。(鈴木 CEO)

Q.コンタクトレンズについて、首都圏で出店を加速しているという話だが、M&A を通じて拡大しているのか？ 今後も M&A をしていく余地があるのか？ また、シェアを増やすことで調達面での競

争力も増しているのか？

A.M&A もそうですが、どちらかという自前で出店していく余地がまだまだあることが分かってきたので自前での出店に比重を置いています。調達面については、当社は有利な位置にあり、当社は仕入れコスト、オペレーションコストともに競合と比較して優位性があると思います。
(鈴木 CEO)

Q.メガネレンズ事業について、個別要因として先程アジアの問題のことに言及されていたが、具体的にはどのような問題でどのように改善していくのか？また直近の同事業の収益性と、今後目指す収益性をどのように達成するのか、という点についての説明をして欲しい。

A.メガネレンズ事業について、アジアの中で一番大きい市場は中国ですが、現地のマネジメントの離職率が高く、組織が安定していないことが大きな要因です。こうした問題が落ち着くには少し時間がかかると思います。
収益性についてはそれほど悪化している訳ではありませんが、目標とする収益性にはまだ到達しておりません。フィリピンの工場の稼働率が、まだ高い状態になく、足を引っ張っている状態です。アメリカ市場の大手チェーンのオーダーを獲得してフィリピンの工場の稼働率をあげていくことで、全体の収益性を向上させていくことを目指しております。今年の初めから成果が出てくることを期待していましたが、思ったより時間がかかっております。(鈴木 CEO)

Q.取締役会の中で社外取締役が多数を占める体制のメリット、デメリットについてどのように考えているか教えて欲しい。背景として、情報通信のマイナスをライフケアでカバーできなくなっている中で、3 千億円以上は株主に還元するというスタンスだけで良いのか？リスクの取り方に関して、どのように考えているのかということを理解したい。

A.社外取締役が取締役会の多数を占める体制は、長い目では株主の皆様の声を経営に反映していくことを担保していくための仕組みであると考えています。このまま株主還元をしていくだけで良いとは思っておりません。きちんと投資をして、増収増益を達成していく構造をつくっていくことが大切であると考えています。ポートフォリオとして、情報通信の部分が小さくなっていきますが、ライフケアだけの会社になるというのも当社のフィロソフィに合わないと考えており、情報通信に代わる成長分野を創出することが一番の経営課題であると考えています。そうした議論は取締役会でも活発に議論されており、社外取締役からは忌憚のないご意見を頂いております。
(鈴木 CEO)

Q.液晶フォトマスクについて、熊本工場の売上が同事業全体に占める割合が 1/4 程度という説明だったが、高精度の製品比率が韓国・台湾のほうが多いとすると、熊本工場の粗利に占める割合はもう少し小さいのではないか？新しい描画機を導入したということで、新しい描画機により高精度の製品を多く受注することで、熊本工場自体の売上を全て他の拠点でカバーしきれないまでも、同事業全体としては、2016 年の売上・利益は、前年比でフラット位を維持できる可能

性はあるのか？

A.先端のマスクの需要が大きいのは、韓国・台湾で、高単価の製品比率が大きいので収益性が高いといえますが、熊本工場は減価償却費が少ないこともあり、必ずしも収益性が低いわけではありません。前年度と比較してフラットで着地できるかということに関しては、難しいと思います。先程申し上げた説明は、新しい描画機の活用を前提にしており、これ以上に他拠点の生産でカバーするのは難しいと思います。(池田 COO)

Q.16年度はプラスの材料が少ないと感じたが、17年度に向けては、IOLの増産による売上増や、メガネレンズの中国の立て直しの目処もついてくるなど、プラスになる点も出てくるという印象をもった。メガネの拡販の見通しがたってくるなど、成果の兆しが見えてくる時期について教えて欲しい。

A.成長に向けた体制が整うのに17年度まで待つ必要があるというわけでは必ずしもないと考えています。メガネレンズ事業では、アメリカが2桁伸びているということもあり、一番規模の大きい同事業は構造的に悪いわけではなく、成長していける構造になっていると思います。あとは、もう少し立て直しに時間がかかると申し上げた内視鏡事業が成長路線に戻ってくることで、16年度下期あたりから、情報通信が落ちてもライフケアでカバーして成長していける構造になってくると思います。(鈴木 CEO)

以上

本資料中には将来の当社の業績・当社を取り巻く業界の環境に対する予想の部分ががあります。これは当社および当社グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいており、リスクや不確実性を含んでおり、その内容の完全性・正確性を会社として保証するものではありません。従いまして、これらの予想の部分に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださるようお願いいたします。実際の業績・業界環境は、様々な要素により、これら予想とは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。投資の結果に対する責任は負いかねますのでご了承ください。